

Marc O'Polo erzielt mit Retargeting-Kampagne auf Outbrain hervorragenden ROAS von 1500%

Branche	Ziel	Produkte
Fashion	Conversions	Standard Smartad Custom Audiences Retargeting Conversion Bid Strategy

Überblick

Marc O'Polo wurde 1967 in Stockholm gegründet und zählt zu den führenden Casual-Lifestyle Marken im Premium-Segment. Die Marke ist bekannt für hochwertige, natürliche Materialien und einen Mix aus skandinavischen und modern casual Designs. Die Kollektionen der Marke sind in mehr als 60 Ländern und 2.000 Stores und Handelspartnern erhältlich.

Um möglichst viele interessierte Kunden auf den eigenen Online-Shop aufmerksam zu machen, nutzte Marc O'Polo Outbrains natives Anzeigenerlebnis "Standard Smartad" und erzielte damit hervorragende Ergebnisse.



Lösung

Das Team von Marc O'Polo arbeitete eng mit dem lokalen Account Management bei Outbrain zusammen, um eine hochperformante Kampagne zu realisieren. Marc O'Polo nutzte verschiedene Standard Smartads von Outbrain, um die unterschiedlichen Bedürfnisse ihrer Zielgruppen optimal abbilden und ansprechen zu können. Der Kern der Kampagne bestand darin, bereits interessierte Nutzer im Outbrain-Netzwerk zu identifizieren und auf Marc O'Polos Angebote im Online-Shop aufmerksam zu machen.

Um möglichst viele Conversions im Rahmen des festgelegten Budgets zu generieren, nutzte Marc O'Polo Outbrains Conversion Bid Strategy im Fully-Automatic-Modus. Dieser Modus passt Bids automatisch an, um die Zielgruppe anzusprechen, die am wahrscheinlichsten konvertiert, und macht manuelle Anpassungen überflüssig.

Die Kombination aus Outbrains Optimierungs-Technologie, den Targeting-Möglichkeiten und einem leistungsstarken Anzeigenformat führte zu einer besonders effizienten Kampagne mit überragenden Ergebnissen.

Ergebnisse

Dank Outbrain konnte Marc O'Polo Zielgruppen unkompliziert und effizient ansprechen und zur gewünschten Handlung führen. Innerhalb weniger Monate erzielte Marc O'Polo auf diesem Weg einen Return On Advertising Spend von bis zu 1500% und konnte somit den Umsatz erheblich steigern.

1500%

ROAS auf Mobile für Herren-Kampagne

484%

ROAS auf Desktop für Damen-Kampagne



Outbrain ist für uns ein wichtiger Partner für die Diversifizierung unserer Marketingstrategie und trifft mit hervorragenden Ergebnissen wie diesen immer wieder unsere Erwartungen. Wir sind mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden und sehen dank Outbrain wiederholt deutliche Performance- und Umsatzsteigerungen. Einen ROAS von weit über 1000% zu erreichen ist in der stark umkämpften E-Commerce-Welt ein großartiger Erfolg. Daher planen wir, in Zukunft weitere native Werbelösungen von Outbrain zu testen und die Zusammenarbeit weiter auszubauen."

- Paul Maier, Senior Performance Marketing Manager, Marc O'Polo